

A CSIKI-BEGE KFT. TULAJDONOSA

A jég hátán is

Az Erdélyből származó orvos a gyermekkori munkának tulajdonítja, hogy hárommilliárdos cégcsoporthoz hozott létre.

Annak idején cselédkönyves orvosként, a fürdőszobában jutott a keserű felismerésre Csiki-Bege Lajos, hogy hiába tanult, számára nem a gyógyítás jelenti a jövőt. A „megvilágosodást” egy néhány pillanattal korábban mobilon kötött sikeres üzletnek köszönhetette, ugyanis eladott egy teherautót, s ezzel többet keresett, mint egy évi gyógyító munkával.

Csiki-Bege Lajosnak akkorra, a kilencvenes évek elejére, már kifinomult az üzleti érzéke. Alig 8–10 évesen az édesapja segítségével készített faragott tárgyakat, éjjeli lámpákat árult. Gimnáziumi, egyetemi tanulmányihoz is maga teremtette elő a pénzt. Hétvégén, szünidőben sokat dolgozott műbútorasztalos édesapja műhelyében. Amikor már Romániában is lehetett,

Lajos kezdte menedzselni édesapja bútorigipari vállalkozását, s rövidesen országszerte forgalmazták a Csiki-Bege-féle hifi állványokat, kiegészítő bútorokat.

TANULÓÉVEK. Tudta: ahhoz, hogy kikerüljön a nehéz körülmények közül, a tanulás az egyetlen út. Gimnazistaként már nem csak faragott, hanem maketteket modellezett, kollégiumban haját vágott, szabott, majd varrt. Amikor kezdett beindulni a diákkori „business”, már varratott, kereskedett, a hétvégeken pedig sikeres táncmulatságokat, diszkókat szervezett. Orvostanhallgatóként kollégiumi elnökké, majd diák-önkormányzati vezetővé választották. A romániai forradalom idején, 1989-ben az „egyetemi megmentési front” elnökének választották. Am a „nagy lehetőséget” a sorsfordításra mindenki másképpen értelmezte. Miközben ő szívvel-lélekkel nemzetközi diákkapcsolatok, rendezvények szervezésébe kezdett, a marosvásárhelyi események 1990 tavaszán számára elfogadhatatlan fordulatot vettek. Politikai menedékkert Magyarországon, és egyéves kihagyással Budapesten fejezte be orvosi tanulmányait.

Nem lett volna önmaga, ha nem hasznosította volna a majdnem egyéves szünetet

némi pénzkeresettel. A Balatonnál próbálkozott. Egy kalandos év után, sebtében létesített 300 négyzetméteres, bérelt élelmiszer-raktárából vendéglőket látott el áruval – a kilencvenes évek legelején, amikor bimbózni kezdett a piacgazdaság. Tömegesen nyitották a büféket, éttermeket, de még alig-alig alakultak ki a nagykereskedelmi központok. Kedvező árakkal és ügyes szolgáltatással – három, majd két nap alatti kiszállítással – fel lehetett venni a versenyt az akkori Balaton Fűszérttel. Lajos megszerezte a teherautó-jogosítványt, és napi 15–16 órás munkával maga is vitte az árut, végül egyszerre négy kocsi-járta a tópartot. A szezon végén eladta a kocsikat, és ezzel vissza is kanyarodtunk az írás elején említett fájdalmas felismeréshez. A Hollandiából használtan vásárolt áruszállítókat ugyanis több százezer forint haszonnal adta el a „szezonvégi kiárusítás”. Már elkelt valamennyi furgonja, de a telefonja folyamatosan csöngött, akkora volt az érdeklődés. Ha valamit ennyire keresnek, akkor azzal kereskedni kell, hatá-

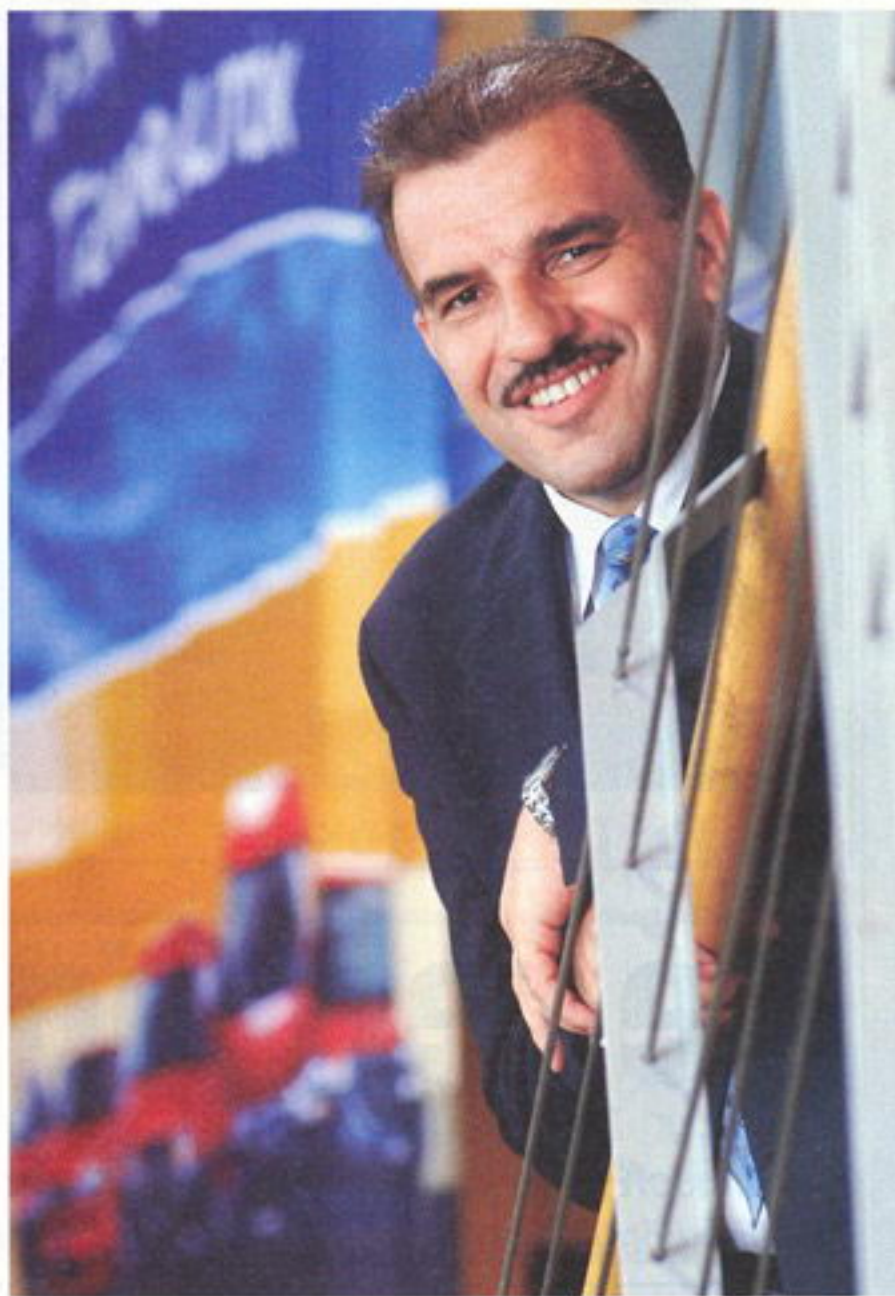


FOTO: SÁROSI ZOLTÁN

A Csiki-Bege Kft. mutatói



Csiki-Bege Lajos

- 38 éves, Gyergyócsomafalván született. Már gyermekként is dolgozott, tanulmányait maga fizette. A marosvásárhelyi orvosi egyetem ötödéves hallgatójaként, 1990-ben kért politikai menedékjogot Magyarországon, majd tanulmányait a Semmelweis Orvostudományi Egyetemen fejezte be 1992-ben. A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen szerzett másoddiplomát vállalatirányítás szakon.
- 1993-ban alapította meg a Csiki-Bege Kft.-t, használt kis-haszonjárművek forgalmazására. 1995-től haszonjármű bérlettel, 1999-től új Fiat és Iveco kis-haszonjárművek forgalmazásával gazdagodott a profil. A tavaly mintegy 3 milliárd forint árbevételű cég tevékenységi körébe tartozik a gépkocsi-forgalmazás, Fiat, Iveco márkaképviselet, márkaszerviz, autó-bérbeadás, menetrend szerinti személyszállítás.
- Hobbija a síelés, a lovaglás (saját lován), a motorozás, de mindenekelőtt az autó (Alfa Romeo 166 3.0 V6). Imád vezetni, három gyermekével, feleségével utazni. Angolul, németül, románul tárgyal, a franciát és az olaszt „töri”.

rozott, és 1993 februárjában meg is alakította használt teherautók forgalmazásával foglalkozó vállalkozását.

Akkoriban a Teréz körúton lakott, és hamarosan a közeli mellékutcákat kezdték elárasztani a Németországból, Hollandiá-

ból behozott használt áruszállítók. Jobb árat lehetett elérni, ha az olcsón vett lerobant kocsikat felújítva adta tovább, így ebbe is belevágott.

Telt-múlt az idő, nőtt a forgalom, és 1998-ig egyre gyarapodott a visszajáró vevők köre is. Akkor azonban kezdtek elköszönni az ügyfelek. A hazai vállalkozóknak már jobban ment, vadonatúj kocsira vágytak, és meg is tudták azt fizetni. Új kisteherautókat kellett tehát árusítani. Olyan speciális, csak kis-haszonjárműveket forgalmazó központot akart létrehozni, amelyben egyszerre több márkából választhat a vevő. Hamarosan be kellett látnia, hogy 1998-ban – öt évvel Mario Monti, EU versenyjogi biztos forradalommal felérő uniós autókereskedelmi reformjának kinkeserves bevezetése előtt – eretnokségnek számított a logikus ötlet. Sok márkaimportőrrel tárgyalt, de valamennyi csak személyautókkal együtt, vagy éppen a nagy teherautókkal közösen adott volna márkakereskedői jogosítványt. Ahhoz egyik sem járult hozzá, hogy a konkurencia oldalán jelenjen meg, míg végül a Fiat és az Iveco márkát képviselő Fiat Magyarország suba alatt rá nem állt az ügyletre. Másfél évig csöndben működött a kettős kereskedelem, míg Torinóban kipattant a titok. A Fiat vezetői felmérték a kezdeményezés értékét, és egy csapásra európai referenciává vált a Csiki-Bege kisteherautó-központ.

PROFITCENTRUMOK. Az eredmények magukért beszéltek, mert a közös márkakereskedés megnyitásának első évében 10

százalékos részesedést ért el a Csiki-Bege Kft. a márkakereskedések között, az elmúlt két évben pedig, 25–30 százalékos piaci részesedést tartva, 3-3 milliárd forint árbevétel tudott felmutatni, évi 400–500 darab új kis-haszonjármű (valamint legalább ugyanennyi használt kisteherautó) értékesítésével. A forgalmat növelte az autó-bérbeadás mellett számos kiegészítő termék, például egyedi felépítmények gyártása, valamint a Thermo-King és Carrier raktérhűtők képviseletével járó bevétel. Csiki-Bege Lajos szerint – aki időközben önálló profitcentrumokat alakított ki és a kézi vezérlés helyett a profi menedzsmentre bízta a családi vállalkozás irányítását – az idei év még jobb lesz. Márciusban Budaörsön nyitott telephelyet a cég, és már épül az egyszerre több autómárkát és motorkerékpárokat forgalmazó új, Csiki-Bege Autoplaza Óbudán. A fogorvos feleség számára tavaly átadott veresegyházi fogászati központ is egyre népszerűbb.

Az orvosból lett – közgazdász másoddiplomás – teherautó-kereskedő büszke arra, hogy egyetlen vállalkozása sem volt veszteséges, még a Volánnak ráfizetéses buszközlekedést is képes gazdaságosan működtetni lakhelyén, Veresegyházán, illetve további hét településen. Sikeres vállalkozói karrierjét Csiki-Bege Lajos végtelen optimizmusának tulajdonítja: annak, hogy gyerekkorában megtanult a jég hátán is megélni. Négyéves kislfia szokta mondani, de a papára is vonatkozik: Csiki-Bege vagyok, fafejű székely...

SZIRMAI S. PÉTER

Befektető

Az Inforádió és a Figyelő közös magazinja a személyes pénzügyekről.

„Ne tedd a pénzed olyan helyre, amelyről nem tudod, hogyan is működik!” – Amerikában ezt a jó tanácsot szokták adni a befektetőknek. Magyarországon egyre kevesebben dőlnek ugyan be pilótajátékoknak vagy álomhozamot ígérő megtakarítási lehetőségeknek, de azért még sokan vannak, akik nem tudják, hol is a pénzük. Az Inforádió és a Figyelő közös magazinja nekik kíván segíteni.

Aki a minden héten csütörtök esténként 18.30-kor jelentkező, félórás magazint hallgatja, nem betonbiztos befektetési tanácsokat kap, hanem sokkal inkább azt tudhatja meg, hogy milyen kérdéseket tegyen fel a bankfiókokban, vagy a brókercégek irodáiban, hogy milyen kockázatokról érdeklődjön, amikor a várható nyereségről beszélnek neki és, hogy milyen költségeket ne hagyjon még véletlenül sem figyelmen kívül.

Minden csütörtökön 18.30-tól

